

Digitales Klassenbuch in Tabletform

Beitrag von „Djino“ vom 17. September 2023 22:20

[Zitat von Volker D](#)

So lässt sich jede Frage bzw. Antwort mehrfach "verkaufen".

Hier dann ein Exkurs noch mehr offtopic als zuvor. Eine Anekdote zum Thema "Verkaufen" im Softwarebereich mit der Zielgruppe Schulen.

Man stelle sich vor, da ruft jemand aus einer Schule an bei einem Softwareanbieter mit einem ganz konkreten Kaufinteresse (Kostenpunkt: ein paar Tausend Euro). Es stellt sich im ersten Satz des Gesprächs heraus, dass der Anbieter die Software aufgrund von Copyright-Problemen verändert haben (aufgrund mehrfachster Installationen durch Schulen ohne entsprechende Lizenzen), andere technische Anforderungen haben. Das ist deutlich anspruchsvoller geworden, lässt sich nicht mehr einfach so auf einem Rechner installieren (Stichwort: jetzt Serverlösung).

Zweiter Satz dementsprechend seitens des Verkäufers (der aktiv durch die Schule angerufen wurde): Kann ich das mit der IT-Abteilung besprechen? [Guter Scherz, welche Schule hat bitteschön eine IT-Abteilung. Sachliche Antwort also: Nein, gibt es nicht. Das können Sie mit mir besprechen. Würde die Software mit "dieser Serverlösung" funktionieren? - Ja. - Prima, da habe ich Erfahrungen, das kann ich umsetzen.]

Nächster Satz des Verkäufers, nachdem er hört, dass es keine IT-Abteilung gibt: Kann ich das mit einem Mann besprechen.

[MNL!*#%!\$.

Habe das dann trotzdem gekauft, weil es zu dem Zeitpunkt genau das war, was wir benötigten. Nächster "Scherz": Wurde dann ein paar Jahre später durch "einen Mann" (angeblich IT-affiner Lehrer, deshalb mit Admin-Rechten ausgestattet) zerschossen, wieder aufsetzen hätte ewig gedauert; andere Lösung stand sowieso schon in den Startlöchern).]